

Lehrplan Coaching und Persönlichkeitsentwicklung

Thema	Std.	Sitz.	Inhalt	Doz.
Einführung	8	1	Coachingdefinition, Grenzen	Mathias Onnen
		2	Coachingablauf, Entwicklungspsychologie	Mathias Onnen
Grundlagen Kommunikation und Gesprächsführung	20	3	Grundlagen der Kommunikationspsychologie	Christina Klähn
		4	Vier-Ohren-Modell, Kommunikationstypen	Christina Klähn
		5	Fragetechniken, Metamodell der Sprache	Christina Klähn
		6	Klientenzentrierte Gesprächsführung	Christina Klähn
		7	Gewaltfreie Kommunikation	Christina Klähn
Coachingfahrplan	12	8	Voraussetzungen, Synchronisation/Auftragsklärung, Problemanalyse, Zielformulierung	Mathias Onnen
		9	Lösungen finden	Mathias Onnen
		10	Umsetzung, Begleitung, Evaluation, Abschluss	Mathias Onnen
Tool I: Persönlichkeitsentwicklung	16	11	Persönlichkeit	Mathias Onnen
		12	Werte	Mathias Onnen
		13	Stärken	Mathias Onnen
		14	Rollen, Visionen/Ziele	Mathias Onnen
Tool II: Innere Aufstellung	12	15	Innere Aufstellung I	Christina Klähn
		16	Innere Aufstellung II	Christina Klähn
		17	Innere Aufstellung III	Christina Klähn
Psychohygiene	4	18	Abgrenzung, Selbstfürsorge für Coaches	Christina Klähn
Tool III: Emotionale Kompetenz	4	19	Empathie, Emotionale Intelligenz	Mathias Onnen
Tool IV: Stress- und Zeitmanagement	4	20	Stressmanagement und Zeitplanung	Mathias Onnen
Supervision I	4	21	Supervision der Coachingprozesse	Mathias Onnen
Tool V: Systemische Strategien	8	22	Systemische Tools	Christina Klähn
		23	Systemische Tools	Christina Klähn
Marketing	4	24	Marketing, Selbstverständnis	Mathias Onnen
Supervision II, Abschluss	4	25	Klausur, Supervision, Abschluss	Mathias Onnen/ Christina Klähn
insgesamt	100			

Lernziele der einzelnen Bausteine

Baustein	Kompetenzen, die vermittelt werden
Einführung (8 Std.)	In der Einführung werden die Grundlagen des Coachings gelegt. Die Teilnehmer lernen die Definition des Begriffes Coaching kennen und damit verbunden die Abgrenzung zu anderen Therapie- und Beratungsformen. Dazu gehört auch die Abrechnung als Heilpraktiker und damit der Bezug zu ICD-10-Diagnosen. Auch förderliche Haltungen eines Coachs werden beschrieben sowie verschiedene Wege zum Coach aufgezeigt, denn jeder Weg ist individuell geprägt. Schließlich bekommen die Teilnehmer einen ersten Einblick in den Prozessablauf eines Coachings und in die Grundlagen der Entwicklungspsychologie.
Grundlagen Kommunikation und Gesprächsführung (20 Std.)	Kommunikation ist die Basis des Coachings. Die Teilnehmer lernen die Grundlagen einer effektiven Kommunikation kennen. Verschiedene Modelle und Instrumente der Gesprächsführung werden erlernt, u. a. die vier Seiten einer Nachricht, klientenzentrierte Gesprächsführung nach Rogers und gewaltfreie Kommunikation nach Rosenberg. Sie lernen dabei, unbewusste Handlungen und Überzeugungen des Klienten in dessen Bewusstsein zu rücken. Anhand von vielen praktischen Übungen lernen die Teilnehmer, einen sicheren Rahmen zu schaffen, eine positive Gesprächsatmosphäre aufzubauen und das Gespräch sicher und fokussiert zu führen.
Coachingfahrplan (12 Std.)	Jeder Coachingprozess ist etwas Besonderes. Dennoch ist es hilfreich, eine Struktur zu haben, mit deren Hilfe man einen Prozess von Anfang bis Ende „abarbeiten“ kann. Dies gibt Sicherheit in der Arbeit und man kann sich voll auf den Klienten konzentrieren. Von den Voraussetzungen über die Auftragsklärung und Lösungsfindung bis zum Abschluss wird ein lösungsorientierter Coachingprozess beschrieben und es werden alle Phasen vorgeführt und geübt.
Tool I: Selbsterkenntnis (16 Std.)	In diesem Baustein lernen die Schüler – an sich selbst als Beispiel –, wie man seine eigenen Werte und Stärken erkennt, sich über seine Rollen im Leben klar wird und eine Vision des eigenen Lebens entwirft. Am Ende lernen die Schüler, wie man aus all dem konkrete Lebensziele formuliert. Unterstützt wird diese Phase durch verschiedene Übungen, die die Schüler auch zu Hause weitermachen sollen.
Psychohygiene (4 Std.)	Beratende Berufe haben ein höheres Burnout-Risiko. Wann wird aus Belastung Überlastung? In dieser Sitzung lernen die Teilnehmer mit Hilfe verschiedener Strategien wie Selbstwahrnehmung und Selbstfürsorge, wie sie sich abgrenzen und vor Überlastung schützen können.
Tool II: Innere Aufstellung (12 Std.)	Wir alle haben verschiedene Stimmen in uns, die sich zu geeigneten und ungeeigneten Zeitpunkten melden. Gerade bei Entscheidungsfindungen kann es wichtig sein, sich diese Stimmen bewusst zu machen und mit ihnen zu arbeiten. Die Teilnehmer lernen anhand von Übungen, wie sie Klienten anleiten, ihre inneren Stimmen unter einen Hut zu bringen und hilfreiche Entscheidungen zu treffen.

Baustein	Kompetenzen, die vermittelt werden
Tool III: Emotionale Kompetenz (4 Std.)	Ziel dieses Bausteins ist, die Bedeutung vom Umgang mit Emotionen zu verstehen. Dabei wird ein kurzer Blick in die aktuelle Hirnforschung geworfen, vor allem in Richtung des limbischen Systems. Praktisch wird mit Hilfe der gewaltfreien Kommunikation geübt, die eigenen Emotionen und Bedürfnisse auszudrücken und anderen im Gespräch zu helfen, ihre Emotionen zu kommunizieren. Mit Hilfe einer Einführung in die Meditation werden die Schüler angeregt, eigene Gedanken und Emotionen bewertungsfrei zu betrachten und anzunehmen als Strategie, mit negativen Emotionen umzugehen.
Tool IV: Stress- und Zeitmanagement (4 Std.)	Im Bereich des Stressmanagements wird auf den Prozess der Stressentstehung eingegangen und es werden Techniken vorgestellt, mit deren Hilfe man einem Stresskreislauf entkommen kann. Zum besseren Umgang mit Stress gehören auch ganz praktische Techniken aus dem Selbstmanagement wie eine gute Zeitplanung. Hier findet eine Verknüpfung mit der Bildung von Zielen aus dem Baustein Selbsterkenntnis statt und die Schüler lernen, wie sie diese Ziele sinnvoll formulieren, zerlegen und die Zielumsetzung planen.
Tool V: Systemische Strategien (8 Std.)	Inhalt dieses Bausteines sind die Grundlagen der systemischen Beratung. Die Teilnehmer lernen, die Problemstellung des Klienten unter systemischen Gesichtspunkten zu hinterfragen und dessen Umfeld, d. h. besonders die Wechselwirkungen zwischen Klient und Umfeld, in die Lösungsfindung einzubeziehen.
Marketing (4 Std.)	In diesem Baustein erhalten die Teilnehmer grundlegende Klarheit über ihr Selbstverständnis als Coach. Sie lernen wichtige Marketing-Instrumente kennen. Ziel ist es ferner, ihnen Tipps und Tricks für einen erfolgreichen Start in ihre Selbstvermarktung mit auf den Weg zu geben.
Supervision (ca. 6 Std.)	Da jeder Teilnehmer während des Coachingkurses einen eigenen Klienten betreut und eigenständig coacht, sind mehrere Termine für die Supervision der Prozesse eingeplant. In diesen Terminen können Fragen und Schwierigkeiten besprochen werden und die Teilnehmer profitieren von der gegenseitigen Vorstellung der Prozesse ihrer Kollegen.